

CATALOGUE DES FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL

ÉDITION 2022



CCI SEINE-ET-MARNE



FOCUS « CCE »

LA CERTIFICATION DES COMPÉTENCES EN ENTREPRISE

◆ Avec votre CCI, valoriser et certifier vos compétences, c'est possible !

Le dispositif CCE permet de se voir **certifier des compétences transverses ou supports aux organisations**, mises en œuvre dans un cadre professionnel ou extra professionnel. Il est délivré par CCI France, reconnu au niveau national.

▶ Les avantages

- Permet à tout public (salariés, demandeurs d'emploi, indépendants, en reconversion) de bénéficier d'une certification souple et adaptée.
- Facilite une évolution interne, un retour à l'emploi ou la pérennisation d'une activité en faisant reconnaître et valoriser les compétences développées.
- Constitue pour l'entreprise un nouvel outil de gestion des ressources.

Intra, inter ou sur mesure – en présentiel ou à distance - de 1h à 7h - de 500 € à 990 €

Son inscription au Répertoire spécifique de France compétences le rend éligible au CPF.

▶ La CCI Seine et Marne vous accompagne dans l'obtention de votre CCE

Nous avons développé une offre de formations associée aux 12 certifications de compétences en entreprise (CCE) délivrées par CCI France. **Aussi, dans le cadre d'une certification CCE, votre parcours de formation est éligible au CPF.**

▶ En développement commercial, la CCI Seine-et-Marne vous propose les certifications de compétences en entreprise suivantes :

- **Maitriser la fonction commerciale**
- **Mener une négociation commerciale**

▶ Le processus de certification, en résumé

Le candidat doit apporter la preuve de sa compétence sur chaque critère présenté dans le référentiel.

- **Un entretien téléphonique** (1 heure) avec un chef de projet est organisé afin de valider l'éligibilité pour réaliser le CCE visé et expliquer la démarche.
- 3 modalités de certification sont proposées au candidat :
 1. **L'étude de cas** : le candidat est amené à expliciter ce qu'il serait amené à faire dans une situation donnée. Durée de l'épreuve 2 heures
 2. **La constitution d'un portefeuille de preuves en autonomie** : le candidat doit rassembler les preuves de sa compétence pour chaque critère, dans un délai maximum de 3 mois.
 3. **La constitution d'un portefeuille de preuves accompagné** : L'accompagnement et les conseils d'un collaborateur CCI habilité permettent au candidat – lors de 2 rendez-vous – d'intégrer les preuves pertinentes illustrant ses compétences sur la totalité du référentiel concerné.

Les formations précédées du logo  sont finançables par le Compte personnel de formation (CPF).

Certification des compétences*

 **CCE* - Maitriser la fonction commerciale** (Certification des compétences en entreprise*/500 €)

- Organiser et optimiser son activité commerciale
- Prospecter et gagner de nouveaux clients
- Maitriser les techniques de vente et de négociation commerciale

 **CCE* - Mener une négociation commerciale** (Certification des compétences en entreprise*/500 €)

- Maitriser les techniques de vente et de négociation commerciale
- Les outils et postures du commercial efficace
- Traiter les objections et conclure la vente

* Voir le focus CCE

Stratégie commerciale, vente et négociation

◆ **Maitriser les fondamentaux de la relation clientèle** (2 jours/900 €)

- Les attentes et besoins des clients, la communication, les bonnes attitudes, la stratégie, le suivi client, gérer les tensions

◆ **Maitriser les techniques de vente et de négociation commerciale** (3 jours/1 260 €)

- Réussir sa prise de contact, comprendre le besoin du client, définir et valoriser son offre, négocier un prix, conclure une vente

◆ **Organiser et optimiser son activité commerciale** (2 jours/900 €)

- Analyser le fonctionnement de l'entreprise et les facteurs clés de la performance commerciale, définir les actions prioritaires

◆ **Piloter l'activité commerciale : outils et postures du commercial efficace** (2 jours/900 €)

- Revue des fondamentaux de la vente, communication efficace et assertive, gagner en assurance en toute situation

◆ **Développer la satisfaction de ses clients** (2 jours/900 €)

- Les responsabilités de la fonction ADV, la coordination des services, les missions vis-à-vis des clients, communiquer à distance

◆ **Traiter les objections et conclure la vente** (2 jours/900 €)

- Adopter la bonne attitude, renforcer l'impact de son argumentaire, la négociation gagnant/gagnant, le closing

◆ **Gérer les réclamations et les litiges clients** (2 jours/900 €)

- Bien traiter les réclamations, savoir gérer son stress, gérer une situation délicate, création de guides d'entretiens

◆ **Prospecter et gagner de nouveaux clients** (2 jours/900 €)

- Les différentes étapes, le territoire, la communication, le social selling, le face à face, le téléphone, la relance, le long terme

◆ **Réaliser son étude de marché** (2 jours/700 €)

- Rechercher des informations pertinentes pour réaliser une étude
- Avoir une vision précise du marché où s'implanter
- Comprendre les facteurs clés de succès du marché
- Déterminer une stratégie cohérente en fonction du marché

◆ **Décliner sa stratégie en plan d'actions commerciales**

(2 jours/900 €)

- Analyser son secteur, les principes et techniques de segmentation du marché, définir la cible et les actions à mener

◆ **Réaliser son business plan**

(2 jours/700 €)

- Préparer son prévisionnel, en simulant les différentes hypothèses
- Rédiger une première ébauche de son plan d'affaires
- Comprendre les implications de chaque décision vis-à-vis de son projet
- Décider des orientations stratégiques du projet et savoir les expliquer

◆ **Key Account Manager : vendre aux grands comptes** (2 jours/900 €)

- Aborder un grand compte, exploration stratégique du compte, développer et fidéliser le client, établir l'offre

▶ **Vente à distance**

◆ **Animer un site e-commerce et développer ses ventes**

(2 jours/900 €)

- Comprendre les usages et les comportements des consommateurs en ligne
- S'approprier les principes et les outils du e-commerce
- Utiliser les leviers de marketing pour augmenter son trafic et ses ventes

◆ **Réussir ses négociations commerciales en ligne**

(2 jours/900 €)

- Adapter ses pratiques de vendeur, commercial, aux entretiens en visioconférence
- Identifier les clés de réussite, freins, pour des négociations commerciales à distance réussies
- Acquérir des réflexes et bonnes pratiques dans la gestion des situations délicates

▶ **Management d'équipe**

◆ **3 heures chrono pour mieux manager ses équipes à distance**

(3 heures/250 €)

- Découvrir les spécificités du management à distance
- Donner du sens à cette démarche
- Mettre en place des règles de fonctionnement et de communication avec son équipe

◆ **Manager ses équipes à distance**

(2 jours/900 €)

- Identifier son mode de management, ses pratiques actuelles et ses leviers d'action
- Mettre en œuvre les techniques clés du management à distance
- Mettre en place des règles de fonctionnement et de communication avec son équipe
- Organiser le temps de l'équipe
- Utiliser les nouvelles technologies pour optimiser la communication avec ses équipes de télétravailleurs

◆ **Réussir son management de proximité** (2 jours/900 €)

- Les différentes typologies managériales – le leadership
- Cohérence entre leadership du manager et besoins de ses collaborateurs
- Établir une relation mobilisatrice l'équipe
- Les outils opérationnels du management d'équipe
- Agir et se comporter en « démarche qualité »

FORMATIONS DÉVELOPPEMENT COMMERCIAL	DURÉE COÛT	SESSIONS 2022											
		Jan	Fév	Mar	Avr	Mai	Juin	Juil	Sep	Oct	Nov	Déc	
3 heures chrono pour mieux manager ses équipes à distance	3 h. 250 €	13	10		13	16	8		23	17	21	8	
Animer un site e-commerce et développer ses ventes	2 j. 900 €				11-12						21-22		
Décliner sa stratégie en plan d'actions commerciales	2 j. 900 €		22-23			13-14				10-11			
Développer la satisfaction de ses clients	2 j. 900 €	18-19			25-26					24-25			
Gérer les litiges clients	2 j. 900 €	24-25			11-12				12-13				
Key Account Manager : vendre aux grands comptes	2 j. 900 €		22-23		11-12					10-11			
Maîtriser les fondamentaux de la relation clientèle	2 j. 900 €		22-23		11-12	13-14							
Maîtriser les techniques de vente et de négociation commerciale	3 j. 1 260 €		22>24		11>13				26>28				
Manager ses équipes à distance	2 j. 900 €			3-4			2-3		29-30				
Organiser et optimiser son activité commerciale	2 j. 900 €	10-11		3-4			23-24						
Piloter l'activité commerciale	2 j. 900 €		22-23		11-12		13-14						
Prospecter et gagner de nouveaux clients	2 j. 900 €	12-13		7-8							7-8		
Réussir ses négociations commerciales en ligne	2 j. 900 €			14-15			13-14			10-11			
Réaliser son business plan	2 j. 700 €			17-18			16-17			13-14			
Réaliser son étude de marché	2 j. 700 €			21-22			20-21			17-18			
Réussir son management de proximité	2 j. 900 €		22-23		11-12	13>14							
Traiter les objections et conclure la vente	2 j. 900 €	17-18			4-5				15-16				



FOCUS « INTRA »

LA FORMATION

INTRA & SUR-MESURE

◆ Vous voulez former vos collaborateurs sur une même thématique et selon vos propres enjeux ?

Avec un conseiller formation et une équipe pédagogique composée d'experts, nous mettons en place une solution unique spécialement conçue pour votre entreprise et vos équipes, représentant aussi un moment fédérateur fort.

1. Nous choisissons ensemble **la date** de notre intervention.
2. Nous définissons avec vous un programme au plus près de **vos besoins**, de **vos objectifs**, adapté à **votre secteur** d'activité, aux profils de **vos salariés**, pour développer leurs compétences et la performance de **votre entreprise**.
3. Nos formateurs-consultants, qui allient expertise métier et pédagogie, trouvent **un juste équilibre entre théorie et pratique**.
4. Nos prestations peuvent se dérouler **dans votre entreprise** ou, dans l'un de nos centres à Serris, Émerainville, Avon, Dammarie-les-Lys ou Melun.

◆ Dans quels domaines ?

Voici ci-dessous la liste des thématiques sur lesquelles nous pouvons travailler pour vous :

- Création reprise transmission
- Développement commercial
- Développement durable
- Immobilier
- International
- Langues
- Management
- Numérique
- RH Gestion financière

Faites-nous part de vos besoins en formation intra & sur-mesure.

LA VOCATION DE LA CCI SEINE-ET-MARNE EST D'ACCOMPAGNER L'ENTREPRISE, QUELS QUE SOIENT SA TAILLE ET SON SECTEUR D'ACTIVITÉ, DANS TOUTES LES ÉTAPES DE SON DÉVELOPPEMENT.

- Un **besoin** ?
 - Des **questions** ?
- Contactez-nous pour un conseil personnalisé.



FOCUS « SALONS »

LES SALONS INDUSTRIELS FRANCAIS ET INTERNATIONAUX

Les salons sont un bon vecteur de promotion et de développement. Que ce soit en simple visiteur ou en tant qu'exposant, ils permettent en quelques jours de prendre des contacts avec des fournisseurs, clients ou partenaires potentiels.

La CCI Seine-et-Marne, organise des participations collectives depuis plus de 30 ans sur des salons professionnels internationaux, en France ou à l'étranger, et vous accompagne tout au long de l'événement.

◆ Votre objectif

Vous souhaitez être présent sur un salon pour :

- prospecter de nouveaux clients,
- fidéliser vos clients habituels,
- présenter vos nouveaux produits ou services,
- trouver de futurs distributeurs...

◆ Notre solution

La CCI Seine-et-Marne vous propose de vous accompagner au sein d'un pavillon collectif sur les salons professionnels des filières industrielles les plus représentatives : **industrie, ferroviaire, aéronautique, écoactivités, sécurité/défense.**

Principaux salons sur lesquels nous sommes présents :

- Global Industrie
- Milipol Asie Pacifique
- Milipol Qatar
- Eurosatory
- Micronora
- SIANE
- Aeromart

◆ Le dispositif

La CCI Seine-et-Marne vous propose **une solution clé en main** et à la carte :

- mise à disposition d'un **stand privatif** clé en main à partir de 9 m² ou d'un **stand "pépinière"** sur un emplacement privilégié au coeur du salon ou au croisement de grands axes de circulation,
- accès aux équipements communs sur le salon (espace accueil, réserve...),
- **gestion du dossier de participation** (réservation, aménagement du stand, inscription au catalogue, parking, badges...),
- **gestion des relations avec les organisateurs** de salons et prestataires,
- communication renforcée, promotion des exposants et du pavillon (catalogue, publications sur les réseaux sociaux, signalétique haute avec logos et noms, etc.),
- **organisation de la logistique** (visa, hôtel, billets d'avion, transport de matériel),
- **interprétariat** si besoin,
- accompagnement au cours de l'évènement et dans toutes les phases de préparation,
- accompagnement individuel à l'instruction des **dossiers d'aide financière**,
- possibilité d'organiser un **programme de rendez-vous** personnalisés.



Taxe d'apprentissage

La CCI Seine-et-Marne vous accompagne

Le Point A de la CCI Seine-et-Marne est habilité à percevoir le solde de la taxe d'apprentissage au titre de sa participation au service public de l'orientation tout au long de la vie.



- ◆ Investissez dans un dispositif dédié à **l'accompagnement des jeunes** au service de l'orientation et de la promotion des métiers.
- ◆ **Versez vos 13 %** (solde de la taxe) à votre organisme habilité, **le Point A** : service d'information et d'orientation **dédié aux jeunes et aux entreprises**.

S'INFORMER ET S'INSCRIRE À NOS FORMATIONS

1. directement en ligne sur notre site web sur www.seineetmarne.cci.fr
2. par téléphone auprès de nos conseillers au 01 74 60 53 30
3. en nous adressant votre message par courriel à infocci@seineetmarne.cci.fr



1 avenue Johannes Gutenberg - Serris
CS 70045
77776 MARNE-LA-VALLÉE CEDEX 4

